

Розробити інтернет-магазин? *Ми знаємо як.*

Завдяки фінансуванню Європейського Союзу ми допомогли компанії «В.М.» створити новий канал продажу і, таким чином, збільшити обсяг продажу товарів і послуг в Україні.



Виробник витратних матеріалів для офісної техніки, Україна

Ми допомогли українській компанії «В.М.», яка спеціалізується на виробництві та постачанні витратних матеріалів для офісної техніки (тонери, картриджі, чорнила, папір для друку та ін.) розробити веб-портал та інтернет-магазин. Таким чином, за рік компанія збільшила кількість постійних клієнтів на 19%, а обсяг продажу товарів і послуг в Україні – на 11%.

Компанію «В.М.» було створено в 1996 році. Вона виробляє та постачає всі види витратних матеріалів для офісної техніки і надає їй комплексне обслуговування.

Коли ми розпочали співпрацю, компанія вже була успішною. Її дилерська мережа охоплює всі регіони України та близько десяти країн близького зарубіжжя.

Однак компанія не збиралася зупинятися на досягнутому. Вона хотіла збільшити свою частку на українському ринку, тож приділяла велику увагу сервісу та якості продукції.

Але, щоб залучити нових роздрібних покупців, високої якості було замало. Компанії був потрібен новий канал продажу. Для цього і вирішили



Інтернет-магазин допоміг компанії «В.М.» збільшити обсяг продажу товарів і послуг.

скористатися сучасними можливостями інтернет-технологій.

Ми допомогли компанії «В.М.» знайти консультанта, який створив сучасний та простий у використанні сайт компанії та інтернет-магазин <http://patronservice.ua/>.

Завдяки цьому стало можливим реалізувати комерційну, консультативну та інформативну цілі.

- Комерційна – збільшити обсяг продажу товарів і послуг компанії в Україні, збільшити кількість постійних клієнтів-роздрібних покупців.
- Консультативна – допомогти у виборі необхідних витратних матеріалів і послуг із заправки та відновлення картриджів.
- Інформативна – надати користувачам актуальну інформацію про товари та послуги компанії й отримати від них зворотний зв'язок.

Тепер потенційний клієнт може знайти на сайті асортимент продукції для друку, поспілкуватися з представником компанії стосовно продукції та придбати її в онлайн-режимі. Сайт також інтегрований з соціальними медіа: Twitter, Facebook, VK.

В результаті компанія отримала новий канал продажу, який дозволяє продавати товари та послуги в Україні.

Через рік після завершення проекту кількість роздрібних покупців збільшилась на 19%, а продаж зріс на 11%.

Окрім цього, асортимент товарів збільшився на 36% за рахунок того, що клієнти мають можливість купувати всі товари в одному місці.

www.ebrd.com/knowhow

Зростання продажу

+11%

Клієнти

+19%

Загальна вартість проекту

€11,262

Участь клієнта

€6,570

Асортимент товарів

+36%